

Ingénieur d'affaires

RNCP27373 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312t, 200w
Code(s) ROME	H1102, M1707, D1402, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/12/2019

Certificateur(s)

ECOLE D INGENIEURS (EIGSI) · SIRET : 35340877600022

Ecole d'ingénierie en génie des systèmes industriels (EIGSI)

<http://www.eigsi.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Manager opérationnel, l'ingénieur d'affaires prend en charge les dimensions commerciales financières et organisationnelles du projet contracté.

Sur le plan technique, son rôle dépend fortement de l'entreprise et / ou de l'envergure du projet : selon les cas, l'ingénieur d'affaires est le seul décideur, aidé en cela des services techniques internes ; ou bien, il apporte son savoir-faire au chef de projets avec lequel il collabore.

En amont du projet, il répond aux appels d'offres, participe aux études de faisabilité, établit l'offre commerciale et réalise le montage financier du dossier. Dans un second temps il négocie le contrat et collabore à l'élaboration du devis et du cahier des charges. Il intervient également dans la sélection des solutions techniques appropriées et négocie éventuellement avec des prestataires externes.

Dans la phase de réalisation du projet, il supervise le démarrage et la bonne conduite du chantier tout en coordonnant l'activité des différents intervenants. La mise en service et l'assistance technique prolongent souvent sa mission.

Interlocuteur privilégié du client, des services internes et des prestataires externes, l'ingénieur d'affaires doit piloter et réaliser le contrat dans le respect des engagements contractuels. Il est garant de la qualité et de la rentabilité de l'affaire.

L'ingénieur d'affaires assure l'ensemble du cycle de vie d'une affaire, de la conception de l'offre commerciale à la réalisation du projet en passant par son développement commercial et en assurant la satisfaction client / entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Trois grandes fonctions ont été identifiées afin de répondre aux compétences ou capacités de l'ingénieur d'affaires.

1. Développer une action stratégique :

- Assurer une veille stratégique, technologique et concurrentielle
- Analyser les opportunités de développement de l'entreprise

2. Négocier l'affaire :

- Développer un portefeuille
- Répondre à des appels d'offres
- Préparer et animer la négociation d'affaires
- Contractualiser l'affaire

3. Mettre en œuvre l'affaire et en assurer le suivi :

- a. Planifier le projet et ses objectifs
- b. Sélectionner les ressources et calculer les impacts budgétaires ;
- c. Définir et élaborer les indicateurs de suivi de projet et de contrôle de gestion ;
- d. Manager une équipe

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs sont divers et variés.

Les diplômés travaillent en majorité dans le secteur industriel et plus particulièrement dans l'industrie automobile, aéronautique, naval, ferroviaire, même si tous les secteurs industriels sont représentés.

Les secteurs du service sont aussi représentés notamment par les sociétés de conseil.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Ingénieur d'affaires
- Chargé d'affaires
- Chef de projet
- Ingénieur projet
- Ingénieur commercial
- Ingénieur consultant projet
- Chef de produit industriel
- Responsable d'affaires

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

- Deux représentants de l'EIGSI
- Deux représentants du Groupe Sup de Co La Rochelle
- Deux intervenants dans la formation (minimum)
- Deux intervenants extérieurs à la formation

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 18/12/2019

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34391

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27373/>